

УДК: 330.13, 330.45, 347.94

## 1.2. Цифровой маркетинг юридических услуг в эпоху Big Data

Костин А.В.  
ЦЭМИ РАН, Москва, Россия

*Статья посвящена исследованию интеграции аналитических методов в цифровой маркетинг юридических услуг, с акцентом на их применение для расчёта компенсаций, убытков правообладателей и ставок роялти в серийных делах о нарушении прав на объекты интеллектуальной собственности. Методы позволяют устранять типовые ошибки, оптимизировать стратегии защиты и прогнозировать исходы судебных разбирательств, одновременно повышая эффективность маркетинга юридических услуг. Рассматриваются кейсы с товарным знаком «Angry Birds». Исследование будет полезно IP-юристам, экспертам и оценщикам, стремящимся внедрить современные подходы для усиления конкурентных преимуществ и расширения клиентской базы.*

### Введение

Цифровизация существенно трансформирует различные отрасли экономики, включая рынок юридических услуг как в части маркетинга, так и в части формирования доказательной базы. Во многом это связано с появлением серийных дел, развитием цифровых сервисов и аналитических методов при работе с данными и расчете стоимостных показателей.

Серийные дела о нарушении исключительных прав и взыскании компенсации представляют уникальную возможность для исследователей, практиков и преподавателей высшей школы. Они позволяют собирать и анализировать количественные и качественные данные об экономических характеристиках объектов интеллектуальной собственности (ОИС), что становится основой для построения экономических моделей расчета убытков, ставок роялти и стоимости права использования. Анализ таких дел помогает выявлять типовые ошибки участников, разрабатывать эффективные стратегии защиты и отслеживать изменения в правоприменительной практике.

В условиях стремительного развития цифровой экономики и увеличения количества серийных исков потребность в инструментах прогнозирования и анализа становится особенно актуальной. Метод LABRATE ROYALTY PRO (далее – метод LRP), применяемый в судебных и внесудебных экспертизах, представляет собой современное решение, позволяющее не только обоснованно рассчитывать ставки роялти и убытки, но и прогнозировать исходы судебных споров на основе данных из публичных источников, таких как "цена иска". Метод основывается на анализе больших данных и применении нечеткой логики, обеспечивая универсальность и адаптивность для различных юрисдикций.

Интеграция аналитических методов с технологиями цифрового маркетинга юридических услуг открывает значительные перспективы для повышения эффективности как судебной, так и внесудебной защиты. Такой подход позволяет точно и обоснованно определять ставки роялти, рассчитывать компенсации и убытки правообладателей с учетом особенностей каждого дела. Это особенно важно в спорах о взыскании компенсаций, где требуется учитывать возможную неконституционность норм, закрепленных в статьях 1301, 1406.1 и 1515 ГК РФ. Методология обеспечивает точное описание объекта нарушенных прав, включая объем и период использования, что является ключевым фактором при расчете стоимости права использования и убытков правообладателя.

Актуальность исследования связана с необходимостью создания инструментов для работы с серийными делами и рекомендаций по применению аналитического метода в юридической практике и цифровом маркетинге. Метод объединяет аналитическую точность и практическую применимость, что делает его востребованным в современных условиях.

Автор статьи обладает опытом участия в ряде судебных процессов, описанных в данной работе. Этот опыт включает исполнение роли судебного эксперта, консультанта и ответчика. Однако все выводы и данные, представленные в статье, основаны исключительно на анализе открытых источников, статистических данных и независимых исследований. Приведенные кейсы выбраны для иллюстрации возможностей метода. Участие автора в некоторых из них не влияет на объективность анализа, что обеспечивает прозрачность изложения и универсальность предложенных выводов. Эти выводы могут быть полезны юридическим и экспертным организациям независимо от их специализации и юрисдикции.

### Влияние на судебную статистику

По данным сетевого издания «Информационный ресурс СПАРК» за период 2014–2024 г.г. количество арбитражных дел в сфере интеллектуальной собственности стабильно увеличивалось (рис. 1), достигнув пика в 2023 году по товарным знакам (более 14000 дел) и в 2024 году по объектам авторского и смежных прав (более 7700 дел). Этот рост отражает активизацию как правообладателей, так и нарушителей в условиях развивающейся цифровой экономики. Анализ значительного объема судебных разбирательств позволяет выявить не только типовые ошибки сторон (в т.ч. в стратегии защиты) при доказывании размера взыскания, но и дает возможность с высокой точностью прогнозировать размеры взыскиваемых компенсаций.

Применение разработанного метода при проведении судебных и внесудебных экспертиз по технологии #IPValuationschool помогает юристам построить эффективную стратегию защиты и просчитать риски для каждого способа расчета компенсации и убытков, оценить перспективы дела, а в некоторых ситуациях до заключения договора на сопровождение дела обосновать гонорар успеха и экономическую целесообразность исковых требований.

Использование метода LRP оказывает положительное влияние на судебную практику, особенно в делах, связанных со злоупотреблением правом со стороны истцов. Например, такие ситуации возникают, когда в обоснование цены иска используются лицензионные договоры с финансовыми условиями, не соответствующими рыночным реалиям. Ярким подтверждением этого является серийное дело АО «Рикор Электроникс», завершившееся после проведения 93 судебных экспертиз [Костин, 2024].



Рис.1 Статистика арбитражных IP-дел за период с 2014 по 2024 годы

### Концепция цифрового маркетинга в юридической практике

Цифровой маркетинг в юридической практике можно определить как стратегический процесс применения цифровых технологий, больших данных и аналитических инструментов для продвижения юридических услуг, оптимизации взаимодействия с клиентами и повышения эффективности судебных и внесудебных процедур. Этот подход становится особенно актуальным в условиях серийных дел о взыскании компенсации, где цифровые технологии позволяют не только повысить точность прогнозов, но и адаптировать стратегии защиты или нападения для конкретных участников процесса.

Цифровой маркетинг в юридической практике включает три ключевых аспекта:

- Использование больших данных (Big Data):** Цифровой маркетинг основывается на анализе больших объемов данных, таких как судебные решения, суммы исков, результаты экспертиз и отраслевые исследования. Применение методов статистического анализа и машинного обучения позволяет выявлять закономерности и тенденции, значимые для прогнозирования результатов судебных процессов. Это также помогает обоснованно оценить вероятные суммы взыскания и предложить клиентам более эффективные стратегии взаимодействия.
- Интеграция аналитических методов с юридической экспертизой:** Цифровой маркетинг опирается на данные судебных и внесудебных экспертиз, включая расчеты ставок роялти и стоимости права использования ОИС. Использование алгоритмов анализа данных обеспечивает точные и обоснованные результаты, что позволяет юридическим фирмам использовать экспертизы как инструмент для повышения качества своих услуг, а клиентам — минимизировать риски и издержки.
- Создание добавленной стоимости для клиентов:** Цифровой маркетинг позволяет персонализировать юридические услуги, учитывая специфику каждого дела. В контексте серийных дел это может включать:
  - Предложение обоснованных расчетов компенсаций или убытков, которые максимально отвечают интересам клиента.
  - Разработку стратегий, которые минимизируют репутационные и финансовые риски сторон процесса.
  - Формирование гибких моделей гонораров, например гонорара успеха, привязанного к разнице между заявленной и фактически взысканной суммой.

Применение цифрового маркетинга особенно эффективно в делах о нарушении прав на интеллектуальную собственность, где значение имеют не только правовые, но и экономические аспекты. Комплексный подход, основанный на аналитике и экспертизах, позволяет юридическим и экспертным фирмам выделяться среди конкурентов, а клиентам — получать высококачественные услуги, соответствующие их потребностям и задачам.

Таким образом, цифровой маркетинг в юридической практике представляет собой не просто использование технологий, а целостный подход к оптимизации процессов предоставления юридических услуг. В контексте серийных дел его значение заключается в повышении точности прогнозов, эффективности взаимодействия с клиентами и адаптации стратегий к конкретным условиям дела. Это делает цифровой маркетинг важным инструментом развития юридического бизнеса в эпоху Big Data.

#### Применение аналитического метода

Метод LRP представляет собой инновационный подход к расчету ставок роялти (RoS), убытков и стоимости права использования ОИС на основе отчетности стейкхолдеров за пятилетний период (одного предприятия, группы предприятий и всей отрасли). Основанный на использовании передовых аналитических технологий, включая Big Data, Fuzzy Logic и квалитетрический анализ, этот метод обеспечивает высокую точность, прозрачность и адаптивность. Благодаря своей универсальности, метод успешно применяется как в судебных разбирательствах, так и при заключении сделок, эффективно решая сложные задачи в области оценки стоимости интеллектуальных прав и судебных экспертиз.

**Основы метода:** Метод базируется на использовании ключевых финансовых показателей, таких как рентабельность продаж (Return on Sales, ROS) и операционная доходность (EBIT Margin, EM). Методология опирается на данные бухгалтерской отчетности сторон, отраслевую статистику и специализированные программные решения, включая REVARES, для согласования результатов.

Ключевые формулы метода включают:

- $RoS = LS \times ROS$ , где LS — доля лицензиара в прибыли лицензиата, ROS – рентабельность продаж, RoS – ставка роялти от продаж (Royalty on Sales price).
- $RoS = LS \times EM$ , где EM — рентабельность по EBIT.

Применение этих формул к отдельному предприятию, группе компаний (например, лицензиатов или нарушителей) и всей отрасли позволяет учитывать отраслевую специфику и одновременно отражать уникальные особенности конкретного предприятия, лицензионного соглашения или случая нарушения прав. Такой подход обеспечивает точность и адаптивность расчетов в зависимости от контекста и условий использования.

#### Преимущества метода

1. **Точность и обоснованность расчетов:** Метод учитывает реальные финансовые показатели, что позволяет минимизировать риски завышения или занижения ставок роялти (и рассчитанных на их основе показателей: стоимости или убытков). Применение отраслевой статистики способствует соблюдению принципов справедливости и соразмерности в расчетах.
2. **Прозрачность и воспроизводимость:** Программа REVARES<sup>1</sup> обеспечивает согласование результатов с использованием нечеткой логики, что делает методику прозрачной и удобной для проверки независимыми экспертами.
3. **Соответствие правовым требованиям:** Разработанный метод соответствует нормам российского законодательства, включая статьи 15, 1301, 1406.1 и 1515 ГК РФ, а также международным стандартам, таким как OECD Transfer Pricing Guidelines.
4. **Адаптивность и универсальность:** Метод позволяет учитывать изменения рыночной конъюнктуры и отраслевые особенности, что делает его применимым для широкого спектра ситуаций.

**Ограничения и направления совершенствования:** Несмотря на значительные преимущества, метод требует качественных исходных данных, что может стать проблемой в юрисдикциях с ограниченным доступом к достоверной финансовой отчетности. Кроме того, для широкого внедрения метода необходима дополнительная подготовка специалистов и адаптация к уникальным случаям, выходящим за рамки стандартных расчетов.

**Роль в цифровом маркетинге юридических услуг:** Метод активно используется в маркетинговых стратегиях юридических и экспертных компаний, предоставляющих услуги в области защиты интеллектуальных прав и судебной экспертизы. Применение метода позволяет:

- Демонстрировать клиентам высокую точность и обоснованность расчетов;
- Прогнозировать исходы судебных разбирательств на основании открытых данных и ранее проведенных исследований;
- Оптимизировать стратегии защиты интересов сторон с использованием судебных и внесудебных экспертиз.

<sup>1</sup> REVARES (v.1.0.6) — программа для согласования результатов оценок с использованием методов нечеткой логики (fuzzy logic). Она предназначена для обработки данных, полученных минимум двумя различными методами, с целью обеспечения их согласованности. Полный функционал программы предоставляется бесплатно. По состоянию на 16 декабря 2024 года программа REVARES была скачана 472 раз. - <https://click.ru/3FEcgV>

Этот метод не только повышает эффективность юридической и экспертной работы, но и усиливает конкурентные преимущества компаний, использующих его в своей практике.

**Перспективы применения:** Метод продолжает развиваться как универсальный инструмент оценки интеллектуальных прав. Его внедрение в судебную и внесудебную практику способствует повышению уровня профессионализма в области интеллектуальной собственности и расширению возможностей цифрового маркетинга юридических и экспертных услуг.

В следующих разделах будут рассмотрены конкретные кейсы из «серийных дел», демонстрирующие возможности метода, а также его роль в продвижении юридических и экспертных услуг.

#### Дело Rovio Entertainment Corporation

Rovio Entertainment Corporation, финская компания<sup>2</sup>, известная созданием мирового бренда «Angry Birds», активно защищает свои права на интеллектуальную собственность, включая товарные знаки и авторские права. Согласно данным информационного ресурса «СПАРК» на 2 декабря 2024 года, компания участвовала в 5413 арбитражных делах (рис. 2), общая сумма исковых требований по которым составила 408,8 млн рублей. Из этого числа 117 дел рассматривались судами первой инстанции, а 51 дело было обжаловано. Средняя стоимость исков составила 75,5 тыс. рублей, что свидетельствует о массовом характере нарушений с относительно небольшими индивидуальными претензиями.

Анализ судебной статистики выявляет ряд ключевых характеристик. В четырех делах были назначены судебные экспертизы, 570 дел завершились мировыми соглашениями, а 82% процессов рассматривались в упрощенном порядке. Хотя стоимость отдельных исков была невысокой, серийные процессы Rovio Entertainment Corporation представляют значительный интерес для исследователей, судебных экспертов и юристов, стремящихся развивать лучшие практики защиты интеллектуальных прав. Эти дела позволяют выявить типовые ошибки и стратегии участников (включая экспертов), а также разработать эффективные подходы к предъявлению требований и защите прав с использованием судебных и внесудебных экспертиз.

Максимальная судебная активность Rovio была зафиксирована в 2020 году, когда было возбуждено 1178 дел. Однако в 2022–2023 годах наблюдалось снижение числа дел, что связано с уходом крупных иностранных игроков с российского рынка и перераспределением рыночных долей в ритейле. В 2024 году количество дел сократилось до 393. Это снижение активности Rovio, вероятно, связано с уменьшением числа предполагаемых нарушителей, а также с адаптацией стратегии компании к изменившимся условиям российского рынка.

Таким образом, серийные процессы Rovio Entertainment Corporation становятся ценным материалом для анализа и разработки универсальных подходов к защите интеллектуальных прав, что особенно актуально в условиях глобальных экономических и правовых трансформаций.

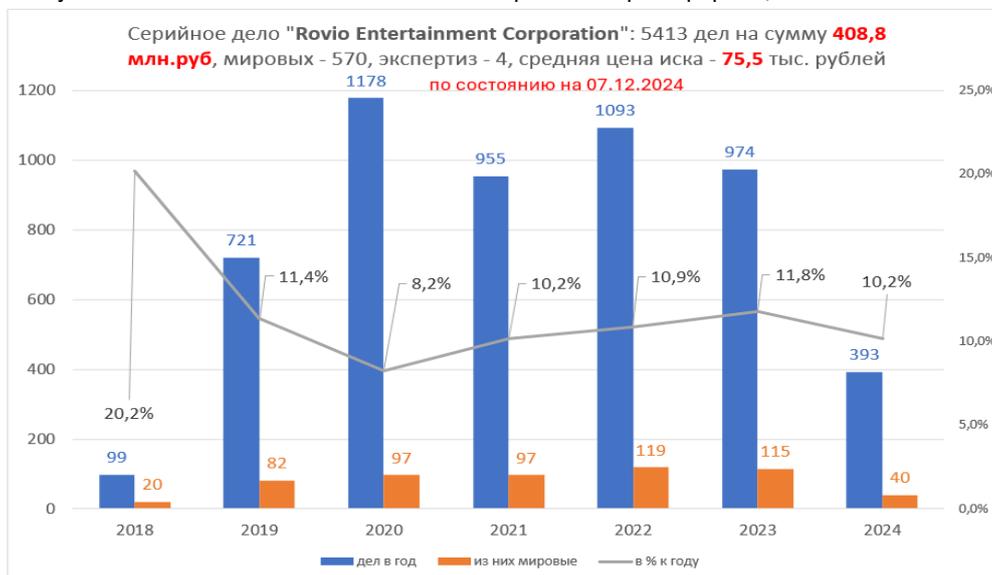


Рис.2 Статистика по делу Rovio Entertainment Corporation (2018-2024)

**Индикаторы анализа активности.** Для проведения всестороннего исследования автор предлагает учитывать следующие параметры:

а) **Активность представителей Rovio Entertainment Corporation в судах** — анализ включает работу юридических фирм и частнопрактикующих юристов, специализирующихся на защите интересов компании в данной категории дел.

<sup>2</sup> Vedomosti. (2021, May 12). Сумеет ли Rovio Entertainment зарабатывать не только на Angry Birds. Retrieved December 5, 2024, from - <https://clck.ru/3F4K68>

б) **Решения судей** — изучение практики судей, которые наиболее часто рассматривали дела Rovio, с целью выявления тенденций и особенностей их подходов.

в) **Активность судебных экспертов и нарушителей** — оценка количества назначенных экспертиз и частоты повторных нарушений прав со стороны ответчиков.

г) **Дела, завершившиеся мировыми соглашениями** — изучение условий соглашений и факторов, способствующих их заключению.

д) **Вопросы, поставленные для экспертного исследования** — анализ корректности и полноты формулировок, их влияния на ход и результат дела.

е) **Дела, в которых было отказано в иске** — выявление причин отказа и типовых ошибок истцов.

ж) **Активность «серийных ответчиков»** — исследование поведения ответчиков, неоднократно участвующих в делах о нарушении интеллектуальных прав.

з) **Активность экспертов, рекомендованных истцом** — анализ частоты их назначения судебными экспертами, а также изучение дел, где их участие сопровождалось некорректными или ошибочными вопросами.

Данный комплексный подход позволяет получить объективное представление о стратегиях защиты и нападения в серийных делах Rovio Entertainment Corporation, а также выявить факторы, способствующие повышению эффективности судебного процесса.

**Участие автора статьи в делах Rovio Entertainment Corporation:** Автор статьи принимал участие в серийном деле Rovio Entertainment Corporation как:

1. Исследователь серийного дела, на базе которого в Школе оценщиков интеллектуальной собственности были подготовлены методические и образовательные материалы, которые публично демонстрировались и обсуждались в канале Школы, в т.ч.: методики описания объекта исследования (оценки), стейкхолдер-анализа, определения соответствия классов МКТУ видам деятельности согласно ОКВЭД, расчета ставок роялти и убытков правообладателей.
2. Судебный эксперт (дело № А14-11097/2020, цена иска — \$24 тыс.), где представитель истца отказался предоставлять запрошенную экспертом информацию и подал во время проведения судебной экспертизы 5 исков против эксперта, чтобы вывести его из процесса и признать заключение эксперта недопустимым доказательством. Несмотря на это, экспертиза была успешно проведена, сдана в суд, защищена и оплачена.
3. Ответчик (дело № А40-45275/2021, цена иска — 80 тыс. рублей), где иск был полностью отклонен судом. В деле юристом ответчика было доказано, что использование товарных знаков и произведений изобразительного искусства Rovio Entertainment Corporation в образовательной деятельности онлайн Школы оценщиков интеллектуальной собственности не является нарушением исключительных прав.

**Детали дела № А14-11097/2020:** Изначально иск был подан за нарушение исключительных прав на товарный знак *Angry Birds*, зарегистрированный под № 1086866 по международной регистрации. В деле А14-11097/2020 была назначена экспертиза по вопросу: «*Какова стоимость права использования товарного знака по свидетельству № 1086866, внесенного в Международный реестр товарных знаков Всемирной организации интеллектуальной собственности, обычно взимаемая за его правомерное пользование, при использовании указанного товарного знака посредством предложения к продаже и реализации кондитерских изделий (тортов) с нанесенным по желанию заказчика изображением, сходным до степени смешения с товарным знаком по свидетельству № 1086866 на территории Воронежской, Белгородской и Курской областей Российской Федерации в декабре 2017 года?*»

После проведенной экспертизы, которая продемонстрировала завышенный размер исковой суммы, истец изменил основание иска – вместо нарушения исключительных прав на товарный знак *Angry Birds* был подан уточненный иск с той же суммой за нарушение авторских прав на произведение изобразительного искусства *Red (Красная птица)*, зарегистрированное в реестре авторского права США под номером VA 1-794-919. Необходимо отметить нечеткость и неполноту вопроса в определении суда от 11 января 2021 года по делу А14-11097/2020, в котором судом не был отражен период использования товарного знака и дата, по состоянию на которую необходимо провести оценку стоимости. Идеальная формулировка вопроса по технологии #IPValuationschool выглядела бы следующим образом:

*Какова стоимость права использования акционерным обществом "Корпорация "ГРИНН" (ИНН 4629045050, основной код ОКВЭД 47.1 - Торговля розничная в неспециализированных магазинах) обозначения, сходного до степени смешения с товарным знаком по свидетельству № 1086866, внесенного в Международный реестр товарных знаков Всемирной организации интеллектуальной собственности, для целей индивидуализации товара "торт" (30 класс МКТУ) и услуг 35 класса МКТУ ("розничная торговля, связанная с продажей кондитерских изделий") на территории Воронежской, Белгородской и Курской областей за период с 01.12.2017 по 31.12.2017, по фактам, представленным в материалах дела № А14-11097/2020, определяемая исходя из рыночной цены, которая при сравнимых обстоятельствах обычно взимается за правомерное использование товарного знака по состоянию на 31 декабря 2017 года?*

**Стейкхолдер-анализ в деле № А14-11097/2020.** Любая судебная или внесудебная экспертиза по технологии #IPValuationschool начинается с описания стейкхолдеров. Приведем пример описания ответчика в деле А14-11097/2020: АО "КОРПОРАЦИЯ "ГРИНН" (ИНН 4629045050, основной код ОКВЭД 47.1 - Торговля розничная в неспециализированных магазинах, дополнительные коды ОКВЭД: 10.13, 10.20, 10.71, 11.05, 41.20, 43.11, 43.12.3, 43.2, 43.91, 43.99, 45.1, 45.20, 45.3, 46.31, 46.31.11, 46.32, 46.32.3, 46.33, 46.34, 46.35, 46.36, 46.37, 46.38, 46.39, 46.44, 46.73, 47.2, 47.30, 47.5, 47.9, 49.4, 52.10, 52.21, 52.29, 55.1, 56.10, 56.10.1, 56.10.3, 56.29, 56.30, 58.13, 58.14, 59.14, 60.10, 60.20, 62.02, 62.03.12, 62.03.13, 62.09, 63.11.1, 63.91, 64.91, 68.1, 68.20, 71.11, 71.12, 71.12.1, 71.12.12, 71.12.13, 73.11, 73.20, 93.1, 93.2, 96.02, 96.04), правообладатель 1 изобретения, 13 товарных знаков, лицензиар 1 товарного знака, ответчик в делах о нарушении исключительных прав на товарные знаки и объекты авторского права (№№ А14-11097/2020, А14-4798/2020, А14-3419/2020, А14-18/2021, А14-8893/2020, А14-16195/2019).

Выявление основных и дополнительных кодов ОКВЭД необходимо для выбора отраслей для анализа. Если основной код ОКВЭД истца и ответчика совпадает с видом деятельности по ОКВЭД, в рамках которого был выявлен способ нарушения исключительных прав на товарный знак, то достаточно провести анализ и расчет ставок роялти по одной отрасли, по данным бухгалтерской отчетности истца и ответчика. В деле А14-11097/2020 истец – зарубежная компания. Приведем пример расчета ставки роялти на данных выборки по отрасли 47.1 и данных предприятия-ответчика АО "КОРПОРАЦИЯ "ГРИНН".

По данным сетевого издания "Информационный ресурс СПАРК" за 2023 год выявлено 19055 предприятий с основным кодом ОКВЭД 47.1 с положительной ROS и EBIT. Поскольку выручка ответчика превышает 10 млрд.рублей в год, в качестве примера проведем анализ и расчеты по выборке предприятий отрасли с выручкой от 1 млрд.рублей за период с 2019 по 2023 годы (табл.1). Расчет отраслевой ставки роялти на основе рентабельности продаж (ROS) и рентабельности по EBIT (EM) при значении доли лицензиара в прибыли лицензиата (LS) равном 25%, показал следующие результаты: для первого квартиля ставка роялти составила 0,4%, для второго квартиля (медианы) — 0,7%, для третьего квартиля — 1,3%. При этом базой роялти выступала выручка (код строки баланса 2110).

Таблица 1. Данные для расчета ставок роялти для выборки по отрасли 47.1 (2019-2023)

47.10 : Для набора данных из 1330 предприятий	ROS - отраслевая рентабельность продаж в % (операционная маржа)				EM - отраслевая рентабельность по EBIT в % (операционная доходность)				Объем выборки	Выручка, Σ[2110], млрд.руб
	1-й квартиль	Медиана	3-й квартиль	Среднее арифметическое	1-й квартиль	Медиана	3-й квартиль	Среднее арифметическое		
2019	1,6%	2,9%	5,3%	4,7%	1,2%	2,4%	4,3%	4,0%	203	4735,3
2020	1,7%	3,2%	5,2%	4,6%	1,4%	2,5%	4,5%	4,1%	236	6805,3
2021	1,7%	3,1%	5,1%	4,3%	1,3%	2,7%	4,6%	3,9%	274	8082,2
2022	1,9%	3,3%	5,9%	5,0%	1,7%	3,0%	5,1%	4,6%	290	8912,8
2023	1,6%	3,3%	5,8%	5,0%	1,4%	2,6%	5,0%	4,5%	327	9621,3
мин	1,6%	2,9%	5,1%	4,3%	1,2%	2,4%	4,3%	3,9%	1330	4 735,3
макс	1,9%	3,3%	5,9%	5,0%	1,7%	3,0%	5,1%	4,6%		9 621,3

Расчет ставки роялти по данным бухгалтерской отчетности АО "КОРПОРАЦИЯ "ГРИНН" за 2019-2023 г.г. при LS=[0,2;0,3] с помощью программы REVARES показал, что ставка роялти составила 0,9%.

Rovio Entertainment Corporation, как и многие другие зарубежные правообладатели, не имеет дочерних и зависимых компаний на территории РФ. Поэтому для расчета ставки роялти за использование товарного знака № 1086866 для целей взыскания компенсации можно использовать бухгалтерскую отчетность нарушителя и показатели тех отраслей согласно ОКВЭД, основной вид деятельности которых чаще всего встречался у нарушителей прав на товарный знак Angry Birds. Статистический анализ показал, что основными кодами ОКВЭД нарушителей, которые чаще всего встречались среди таких нарушителей в серийном деле Rovio Entertainment Corporation явились:

- 47.71 – Торговля розничная одеждой в специализированных магазинах,
- 47.51 – Торговля розничная текстильными изделиями в специализированных магазинах,
- 47.19 – Торговля розничная прочая в неспециализированных магазинах.

Рассмотрим пример расчета отраслевых ставок роялти на основании данных отчетности 21 872 предприятий РФ с основным кодом ОКВЭД 47.19 с положительной ROS и EBIT. Операционная маржа (ROS) для трех квартилей находилась в диапазоне от 3,3% до 16,0%, а операционная доходность (EM) – от 3,2% до 14% (табл.2). При значении доли лицензиара в прибыли лицензиата (LS) равном 25% были получены следующие результаты: для первого квартиля ставка роялти составила 0,7%, для второго квартиля (медианы) — 1,8%, для третьего квартиля — 3,7%.

Стейкхолдер-анализ ответчика в деле № А14-11097/2020 показал, что он уже имеет историю нарушений исключительных прав на товарные знаки. Это обстоятельство повышает вероятность предоставления неполной или искаженной информации при проведении судебной экспертизы. Указанный риск необходимо учитывать при формулировании вопросов для производства судебной экспертизы, чтобы обеспечить получение достоверной, необходимой и достаточной информации для описания верифицируемой методики и проведения расчетов в условиях неполноты и/или неопределенности исходных данных.

Таблица 2. Данные для расчета отраслевой ставки роялти для ОКВЭД 47.19 (2019-2023)

47.19 : Для набора данных из 21872 предприятий	ROS - отраслевая рентабельность продаж в % (операционная маржа)				EM - отраслевая рентабельность по EBIT в % (операционная доходность)				Объем выборки	Выручка, Σ[2110], млрд.руб
	1-й квартал	Медиана	3-й квартал	Среднее арифметическое	1-й квартал	Медиана	3-й квартал	Среднее арифметическое		
2019	3,3%	7,3%	15,3%	12,9%	2,2%	6,1%	13,3%	11,7%	3429	1884,0
2020	3,5%	7,8%	15,4%	13,2%	2,6%	6,7%	13,7%	18,6%	4158	2323,8
2021	3,5%	7,6%	15,3%	12,9%	2,8%	6,8%	13,5%	13,8%	4554	2778,6
2022	3,6%	8,0%	16,0%	13,4%	2,7%	6,7%	14,0%	12,0%	4827	1201,3
2023	3,7%	7,8%	15,7%	13,5%	2,6%	6,7%	13,7%	12,3%	4904	1313,0
мин	3,3%	7,3%	15,3%	12,9%	2,2%	6,1%	13,3%	11,7%	21872	1 201,3
макс	3,7%	8,0%	16,0%	13,5%	2,8%	6,8%	14,0%	18,6%		2 778,6

Практика показывает, что в делах о взыскании компенсации стороны часто предоставляют противоречивые данные, что объясняется их противоположными интересами: истец стремится увеличить сумму взыскания, а ответчик минимизировать издержки. Поэтому эксперту важно проявить особую внимательность при работе с предоставляемыми материалами, чтобы учитывать возможные пробелы в информации и корректно оценивать расчетные показатели. Представителю истца перед подачей иска важно собрать более полную информацию о нарушителе, чтобы выбрать лучшую стратегию защиты своих интересов.

Например, если нарушение носит длительный характер и ответчик платежеспособен в долгосрочной перспективе, сбор дополнительной информации может позволить истцу подать иск с иной доказательной базой, охватывающей более продолжительный период нарушения и обоснование большей суммы компенсации. В случае, если истец допускает ошибки или основывает свои требования на неточной, неполной или недостоверной информации, представителю ответчика целесообразно использовать эти ошибки, не акцентируя на них внимание и не помогая в их исправлении. Кроме того, важно тщательно проанализировать предъявленный размер взыскания, привлекая IP-экспертов для расчета убытков правообладателя. Это позволит либо обеспечить эффективную защиту интересов ответчика, либо договориться о разумном размере компенсации в рамках урегулирования спора.

#### Анализ формулировки вопроса в деле Rovio Entertainment Corporation (дело № А03-20034/2023)

В рамках дела А03-20034/2023 о взыскании компенсации за нарушение исключительных прав на товарные знаки финской компании на разрешение эксперта был поставлен следующий вопрос: **«Каков размер вероятных убытков, причиненных правообладателю исключительного права на товарные знаки 551476, 186866, 1152679, 1152678, 1152686, 1152687, 1153107, 1152685, изображенные на товаре — детской кофте, реализация которого состоялась 26.01.2022 в соответствии с материалами дела № А03-20034/2023?»**

По мнению автора, формулировка вопроса имеет ряд существенных недостатков, которые затрудняют проведение экспертизы и точное определение убытков. Рассмотрим основные замечания:

- Отсутствие четкого указания ответчика и способа использования товарных знаков:** Вопрос не уточняет, кто является ответчиком, и каким образом были использованы товарные знаки Rovio Entertainment Corporation. Согласно проведенному стейкхолдер-анализу ответчиком является: ООО "Детская одежда "КВЕСТОР" (ИНН 2221061196, основной код ОКВЭД 47.19 — Торговля розничная прочая в неспециализированных магазинах; дополнительные коды: 47.19.1, 47.19.2, 47.71.1, 47.72, 47.72.1, 82.99).

Ответчик уже фигурировал в аналогичных делах:

- №А03-20034/2023 (о нарушении прав на товарные знаки №551476, №186866, №1152679, №1152678, №1152686, №1152687, №1153107, №1152685);
- №А03-13368/2022 (о нарушении прав на те же товарные знаки);
- №А03-11342/2022 (о нарушении авторских прав на изображение медвежонка Tatty Teddy).

Указание ответчика и способа использования товарных знаков — например, «нанесение изображения на товар (детская кофта) и его последующая продажа» — критически важно для сбора исходных данных (по отраслям) и обоснованного ответа на поставленный вопрос.

- Неуказанные товары и/или услуги, в отношении которых использовались товарные знаки:** Вопрос не содержит информации о том, какие конкретно товары или услуги согласно классам МКТУ стали объектом использования. В рамках дела речь идет о:

- Товарах 25 класса МКТУ, включая детскую одежду ("детская кофта").
- Услугах 35 класса МКТУ, связанных с розничной продажей детской одежды.

Отсутствие четкого указания на способы использования товарного знака в привязке к классам МКТУ затрудняет детализированный расчёт убытков, так как разные классы подразумевают использование различных подходов к оценке и сбору данных. Такая неопределенность создает риск, что недостаточно

квалифицированный эксперт может использовать упрощенные методы, снижая точность, объективность и воспроизводимость расчетов

### 3. Неоднозначность статуса товарных знаков

Из восьми перечисленных товарных знаков:

- Только один знак (№551476) зарегистрирован в Роспатенте.
- Остальные семь имеют международную регистрацию: №186866, №1152679, №1152678, №1152686, №1152687, №1153107, №1152685.

Указание на разницу в статусе регистрации важно, так как защита прав на международно зарегистрированные товарные знаки в РФ требует дополнительного анализа.

#### Рекомендации по доработке формулировки вопроса

Для повышения точности и корректности экспертизы предлагается следующая формулировка вопроса:

*Каков размер вероятных убытков, причиненных обществом с ограниченной ответственностью "ДЕТСКАЯ ОДЕЖДА "КВЕСТОР" (ИНН 2221061196, основной код ОКВЭД 47.19 - Торговля розничная прочая в неспециализированных магазинах) в связи с предложением к продаже и фактической продажей товаров ("детская кофта") с использованием обозначений, сходных до степени смешения с товарными знаками Rovio Entertainment Corporation (Финляндия) по свидетельствам № 551476, № 186866, № 1152679, № 1152678, № 1152686, № 1152687, № 1153107, № 1152685, для индивидуализации следующих товаров и услуг:*

- товары 25 класса МКТУ, включая детскую одежду ("детская кофта");
  - услуги 35 класса МКТУ, связанные с розничной продажей детской одежды и продвижением продаж, связанных с детской одеждой, для третьих лиц;
- по состоянию на 26 января 2022 года по фактам, представленным в материалах дела № А03-20034/2023, с учетом рыночных условий и обстоятельств, обычно используемых для расчета убытков, причиненных нарушением исключительных прав на товарные знаки?*

Доработанная формулировка позволяет:

- Уточнить сведения об ответчике, объем данных и способ использования товарных знаков.
- Однозначно определить, в отношении каких товаров и услуг будет проведен расчет.

Такая формулировка повышает качество экспертизы, минимизирует вероятность ошибок и способствует более эффективному и качественному судопроизводству.

#### Рекомендации для цифрового маркетинга юридических услуг в серийных делах на примере опыта Rovio Entertainment Corporation и товарного знака "КРЕМЛЕВСКИЙ"

Современные судебные разбирательства по серийным делам о взыскании компенсации требуют не только глубокого понимания юридических процессов, но и использования цифровых технологий для продвижения юридических услуг. Серийные дела, такие как разбирательства Rovio Entertainment Corporation, с относительно низким показателем "средняя цена иска", являются отличной тренировочной базой для начинающих и опытных экспертов. Они позволяют отработать методы анализа, выявить типовые ошибки сторон и экспертов, а также сформировать стратегические подходы. Полученные знания можно эффективно применить в серийных делах с более высоким показателем "средняя цена иска", таких как дела с товарным знаком "КРЕМЛЕВСКИЙ", о которых речь пойдет в следующей статье.

##### 1. Автоматизация мониторинга процессов

Серийные дела требуют оперативного отслеживания новых исков и изменений в судебных процессах. Использование автоматизированных систем, таких как «Электронное правосудие» или коммерческие агрегаторы судебных данных, позволяет:

- Настроить уведомления о подаче новых исков.
- Быстро анализировать доступные материалы дел.
- Формировать целевые предложения для потенциальных клиентов в течение 24 часов с момента регистрации дела.

В делах Rovio Entertainment Corporation такой подход позволял привлекать клиентов на этапе подачи исков, обеспечивая юридическим и экспертным фирмам конкурентное преимущество.

##### 2. Систематизация и анализ данных

Анализ больших массивов данных по серийным делам открывает возможности для:

- Выявления типичных ошибок сторон процесса и судебных экспертов.
- Определения оптимальных стратегий защиты и нападения.
- Подготовки обоснованных расчетов компенсаций и убытков.

Например, в делах Rovio Entertainment Corporation ключевыми индикаторами эффективности оказались частота заключения мировых соглашений, структура исковых требований и методика расчета компенсации. Анализ таких данных помогает формировать стратегии защиты в более сложных делах, таких как разбирательства с товарным знаком "КРЕМЛЕВСКИЙ".

### 3. Персонализация предложений для клиентов

Цифровой маркетинг должен быть ориентирован на индивидуальные запросы клиентов. Примеры успешных предложений:

- Подробный анализ судебной практики по аналогичным серийным делам.
- Кейсы с успешной защитой или взысканием компенсации.
- Подготовка аналитических справок на основании судебной статистики, расчет ставок роялти, убытков и стоимости права использования по технологии #IPValuationschool.

Для опытных клиентов, знакомых с серийными процессами, важным аргументом станет демонстрация готовности использовать нестандартные подходы на основе изученных ошибок в делах типа Rovio.

### Литература

1. Грибок, Н. Н., & Кулинич, В. В. (2023). Управление маркетингом юридических услуг: особенности отрасли, стратегическое планирование, специфика продвижения. *Вестник Академии знаний*, 6(59), – 565–569.
2. Долгова, И. В., & Жамборов, А. А. (2024). Маркетинг юридических услуг: стратегический подход. *Human Progress*, 10(4). <https://doi.org/10.46320/2073-4506-2024-4a-32>
3. Иванова, Я. Д. (2023). Роль маркетинга на рынке юридических услуг. *Инновации. Наука. Образование*, (83), – 151–152.
4. Козырев, А. Н., & Костин, А. В. (2024). Стоимостная оценка продуктов коллективного пользования: препринт. Тезисы доклада на Ученом совете ЦЭМИ РАН, 20 мая 2024 года. DOI: 10.13140/RG.2.2.21526.97608. - <https://clck.ru/3FEcSg>
5. Костин, А. В. (2024). Ставка роялти - отраслевой инвариант в IP-сделках и судебных спорах. *Цифровая экономика*, 3(29), – 14–20. <https://doi.org/10.34706/DE-2024-03-02>
6. Красовская, Н. В., & Костин, А. В. (2022). Об объективности исходных данных при доказывании размера компенсации за нарушение исключительного права. *Журнал Суда по интеллектуальным правам*, 1(35), – 19–28. - <https://clck.ru/3FEcSM>
7. Павлова, Е. А., Калятин, В. О., Корнеев, В. А., Радецкая, М. В., Евстигнеев, Э. А., Кольздорф, М. А., Туркина, А. Е., & Спиридонова, Н. Б. (2022a). Компенсация как мера ответственности за нарушение исключительных прав. Часть 1. *Журнал Суда по интеллектуальным правам*, 2(36), – 152–190. - <https://clck.ru/3FEcSM>
8. Павлова, Е. А., Калятин, В. О., Корнеев, В. А., Радецкая, М. В., Евстигнеев, Э. А., Кольздорф, М. А., Туркина, А. Е., & Спиридонова, Н. Б. (2022b). Компенсация как мера ответственности за нарушение исключительных прав. Часть 2. *Журнал Суда по интеллектуальным правам*, 3(37), – 118–211. - <https://clck.ru/3FEcS5>
9. OECD (2022), OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2022, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/0e655865-en> .

### References in Cyrillics

1. Gribov, N. N., & Kulich, V. V. (2023). Upravlenie marketingom yuridicheskikh uslug: osobennosti otrasli, strategicheskoe planirovanie, spetsifika prodvizheniya. *Vestnik Akademii Znaniy*, 6(59), – 565–569.
2. Dolgova, I. V., & Zhamborov, A. A. (2024). Marketing yuridicheskikh uslug: strategicheskiy podkhod. *Human Progress*, 10(4).
3. Ivanova, Ya. D. (2023). Rol marketinga na rynke yuridicheskikh uslug. *Innovatsii. Nauka. Obrazovanie*, (83), – 151–152.
4. Kozыrev, A. N., & Kostin, A. V. (2024). Stoimostnaya otsenka produktov kollektivnogo polzovaniya: preprint. Tezisy doklada na Uchenom sovete TsEMI RAN, 20 maya 2024 goda.
5. Kostin, A. V. (2024). Stavka royalty - otraslevoy invariant v IP-sdelkakh i sudebnykh sporakh. *Tsifrovaya ekonomika*, 3(29), – 14–20.
6. Krasovskaya, N. V., & Kostin, A. V. (2022). Ob obektivnosti iskhodnykh dannykh pri dokazyvanii razmerie kompensatsii za narushenie iskluyuchitelnogo prava. *Zhurnal Suda po intellektualnym pravam*, 1(35), – 19–28.
7. Pavlova, E. A., Kalyatin, V. O., Korneev, V. A., Radetskaya, M. V., Evstigneev, E. A., Kolzdorf, M. A., Turkina, A. E., & Spiridonova, N. B. (2022a). Kompensatsiya kak mera otvetstvennosti za narushenie iskluyuchitelnykh prav. Chast 1. *Zhurnal Suda po intellektualnym pravam*, 2(36), 152–190.
8. Pavlova, E. A., Kalyatin, V. O., Korneev, V. A., Radetskaya, M. V., Evstigneev, E. A., Kolzdorf, M. A., Turkina, A. E., & Spiridonova, N. B. (2022b). Kompensatsiya kak mera otvetstvennosti za narushenie iskluyuchitelnykh prav. Chast 2. *Zhurnal Suda po intellektualnym pravam*, 3(37), 118–211.

Александр Валерьевич Костин, к.э.н.,  
в.н.с, ЦЭМИ РАН ([kostin.alexander@gmail.com](mailto:kostin.alexander@gmail.com))  
ORCID: 0000-0001-8654-4612

### Ключевые слова

цифровой маркетинг, интеллектуальная собственность, ставки роялти, Big Data, Fuzzy Logic, судебная экспертиза, Angry Birds, КРЕМЛЕВСКИЙ, юридические услуги.

***Alexander Kostin, Legal Services Digital Marketing in the Big Data Era.*****Keywords**

digital marketing, intellectual property, royalty rates, Big Data, Fuzzy Logic, forensic expertise, Angry Birds, Kremlevsky, legal services.

DOI: 10.34706/DE-2024-04-02

JEL classification K11 – Право собственности; K20 – Общее право и регулирование; K41 – Судебный процесс; O34 – Интеллектуальная собственность и капитал; M31 – Маркетинг; C81 – Методология сбора, оценки и анализа данных; C52 – Оценка, доказательство и выбор моделей; C55 – Моделирование и анализ больших данных.

**Abstract**

The article is dedicated to the study of integrating analytical methods into the digital marketing of legal services, with a focus on their application in calculating compensation, damages for rights holders, and royalty rates in serial cases of intellectual property rights violations. These methods help eliminate typical mistakes, optimize defense strategies, and predict the outcomes of legal proceedings, while simultaneously improving the effectiveness of legal services marketing. Case studies involving the trademark "Angry Birds" are considered. The research will be useful for IP lawyers, experts, and appraisers aiming to implement modern approaches to enhance competitive advantages and expand their client base.